MINISTERIO DE TURISMO
Unidad Adquisiciones del Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial
Tel: 809-221-4650/62. ext. 7370 y 7372
Santo Domingo, Rep. Dom.

Ministerio de Turismo

Unidad Coordinadora del Programa
Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial de Santo Domingo
Préstamo BID 3879/OC-DR

INVITACIÓN A PRESENTAR EXPRESIONES DE INTERÉS

SERVICIOS DE CONSULTORÍA INDIVIDUAL

"Estudio de concepto, desarrollo, demanda y análisis de mayor, y mejor uso, del edificio de estacionamiento con uso comercial ubicado en la calle José Reyes esquina calle El Conde" - Actividad 1.1.2.4

REF. CCI-PIDTUCC-2022-014

(Fecha Límite: 15 de marzo de 2023)

En ocasión al Contrato de Préstamo No. 3879/OC-DR, suscrito por Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Gobierno de República Dominicana, para ejecución del *Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial de Santo Domingo* (DR-L1084) (el "Programa") el Ministerio de Turismo (MITUR), en calidad de organismo ejecutor, emite el presente llamado para contratación de servicios consultoría individual para la **Actividad 1.1.2.4 - *"Estudio de concepto, desarrollo, demanda y análisis de mayor, y mejor uso, del edificio de estacionamiento con uso comercial ubicado en la calle José Reyes esquina calle El Conde".***

Objetivo: Realizar un estudio de concepto, desarrollo, demanda, y un análisis de mayor y mejor uso de un edificio de estacionamientos con uso comercial en su primer nivel y azotea, que se pretende construir en el lote ubicado en la calle José Reyes esquina calle El Conde, de acuerdo con los conceptos: legalmente permisible (usos posibles), físicamente posible (potencialmente construible) y máximamente productivo (combinación de usos que generan ganancias máximas).

Pefil Requerido:

- Profesional de Economía, Administración de Empresas, Mercadeo, Ingeniería Civil, Ingeniería Industrial o carreras afines, preferiblemente con grado de maestría o postrado.
- Experiencia por lo menos diez (10) años en el campo de los estudios relacionados a la conceptualización y la factibilidad de proyectos inmobiliarios, comerciales de equipamientos urbanos o proyectos de infraestructura.
- Experiencia profesional en análisis y evaluación de proyectos inmobiliarios, equipamientos urbanos o proyectos de infraestructuras, elaboración estudios oferta, demanda, y estudios de mercado para elaborar proyectos inmobiliarios, comerciales o edificaciones públicas; estudios de prefactibilidad y factibilidad económica y financiera de proyectos inmobiliarios, comerciales, equipamientos urbanos o proyectos de infraestructura; conceptualización y desarrollo de proyectos de inversión pública, inversión privada, pública – privada, pública – pública o fideicomisos.
- Experiencia en la elaboración de planes y modelos de negocios, de modelos de gobernanza y gestión de proyectos inmobiliarios, de infraestructura o equipamientos urbanos.

TU CIUDAD COLONIAL
Ministerio de Turismo REPÚBLICA DOMINICANA
BID Banco Interamericano de Desarrollo

Ministerio de Turismo

Unidad Coordinadora del Programa
Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial de Santo Domingo
Préstamo BID 3879/OC-DR

Términos de Referencia: *Disponibles a solicitud y en www.mitur.gob.do/publicaciones.*

La selección y contratación del consultor se llevará a cabo conforme al procedimiento estipulado para Consultorías Individuales, establecido en la Sección V de las Políticas para la Selección y Contratación de Consultores Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo (GN-2350-15), edición de mayo 2019, y podrán participar en ella todos los consultores individuales elegibles. Las expresiones de interés[1] se recibirán hasta las 4:00 p.m. (GMT/UTC -4) del día ***quince (15) de marzo de dos mil veintitrés (2023),*** vía correo electrónico o de manera física a las direcciones indicadas a continuación:

Ministerio de Turismo (MITUR)
Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial de Santo Domingo (PIDTUCCSD)
Atención: Unidad de Adquisiciones
Dirección: Edificio Saviñón, Calle El Conde esquina José Reyes, Ciudad Colonial, Santo Domingo de Guzmán.
E-mail: adquisiciones_ucp@mitur.gob.do
Teléfono: (829) 545-1548, Ext. 7372, 7370.
Registrarse Aquí

[1] Las expresiones de interés deben acompañarse de la documentación que demuestre que los profesionales interesados se encuentran cualificados (hoja de vida, documentos de soporte, etc.), para fines de evaluación.

MINISTERIO DE TURISMO
Unidad Adquisiciones del Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial
Tel: 809-221-4650/62. ext. 7370 y 7372
Santo Domingo, Rep. Dom.

Ministerio de Turismo
REPUBLICA DOMINICANA

Programa Integral Desarrollo Turístico y Urbano
Ciudad Colonial, Santo Domingo

BID

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTORÍA INDIVIDUAL

Método de Selección: CCI/3CV

Actividad 1.1.2.4

"Estudio de concepto, desarrollo, demanda y análisis de mayor, y mejor uso, del edificio de estacionamiento con uso comercial ubicado en la calle José Reyes esquina calle El Conde"

(Estudios de prefactibilidad del proyecto)

Febrero 2023

I. ANTECEDENTES

Durante el pasado mes de junio de 2021, la Alcaldía del Distrito Nacional (ADN) anunció el cierre temporal del Parqueo Municipal de la Calle El Conde, localizado en la esquina sureste de la intersección formada por las calles José Reyes y El Conde, por razones de fallas estructurales: "En virtud de las potestades que nos otorga la Ley No. 176-07 y la Constitución de la República Dominicana, procedemos la mañana de este jueves con la intervención y cierre temporal del edificio que aloja el Parqueo Municipal de la calle José Reyes, en Ciudad Colonial, a causa de que las fallas estructurales que tiene el edificio ponen en riesgo la vida de las personas". Tiempo después fue anunciada en los medios de comunicación la demolición del estacionamiento, decisión que fue validada el 17 de septiembre de 2021 a través de una sentencia del Tribunal Superior Administrativo (TSA), y también por el CODIA el 28 de octubre de ese mismo año.

Luego de haber agotado un proceso de licitación, el ADN ha iniciado el proceso de demolición de la referida edificación, teniendo la necesidad de contar con un diseño y los planos constructivos del proyecto que sustituirá la edificación actual, dado que de acuerdo con las normativas vigentes en la Ciudad Colonial, no está permitido la generación de vacíos en el tejido urbano consolidado.,

Un aspecto relevante del diseño de la nueva edificación es la posible combinación de usos para esta edificación. Es decir, desde el ADN se aspira, a que esta edificación pueda albergar un uso comercial, institucional o cultural en el nivel de calle (1er nivel), contiguo a la calle El Conde, con la finalidad de generar una nueva dinámica socio económica o socio cultural, que pueda ser catalizadora de regeneración urbana, aprovechando la localización central de este lote en la calle El Conde. Esta aspiración es compartida por las instituciones que conforman el Comité Técnico del PIDTUCC y en múltiples ocasiones entidades y personalidades de la sociedad civil han expresado la necesidad de generar esa deseada urbanidad o centralidad.

En este sentido la Comisión Estratégica del PIDTUCC (conformada por ADN, MITUR y MINC), valoró la posibilidad de incluir el diseño del nuevo estacionamiento como parte de la planificación operativa y presupuestaria de la Operación DR-L1084, con la finalidad de que el nuevo edificio fuera concebido como parte de un proceso integrado de diseño con los proyectos de revitalización de espacios públicos y en especial de la calle El Conde y el Parque Colón, al igual que el proyecto de movilidad urbana y las obras de las nuevas calles priorizadas del Centro Histórico que en la actualidad se están llevando a cabo desde el Programa, con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

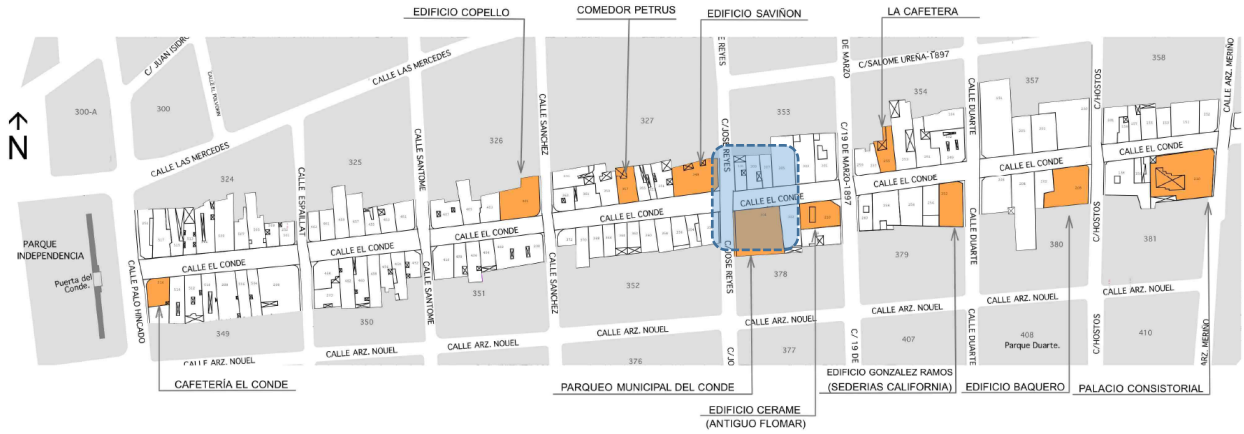
Durante las conversaciones con el Banco sobre si era viable la ejecución de este proyecto con fondos del Programa, se determinó la necesidad de elaborar unos estudios previos sobre demanda, prefactibilidad y modelo de negocios para los niveles de estacionamientos, el nivel comercial propuesto y posible uso de azotea; y que además arrojara alternativas para la gestión operativa, mantenimiento y sostenibilidad financiera del nuevo edificio de estacionamientos.

CONTEXTO DEL ESTUDIO

Ámbito de estudio:

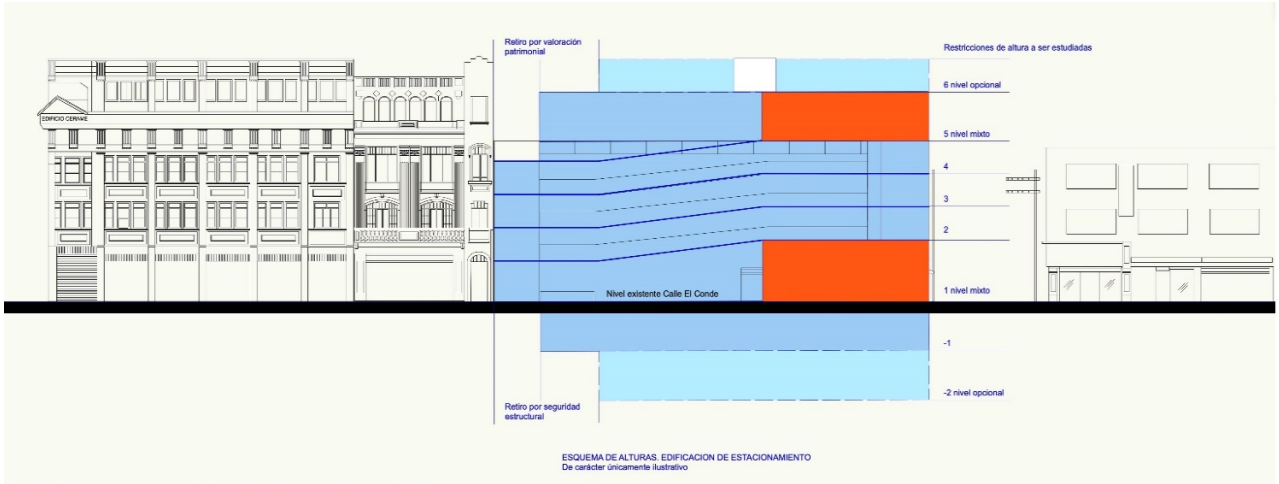
El estudio se realizará para el lote que se localiza en la calle José Reyes esquina El Conde, donde en la actualidad se localiza el edificio de "Parqueo Municipal de la calle El Conde" que se encuentra

en proceso de demolición para ser sustituido por un nuevo edificio de estacionamientos. El edificio actual tiene una superficie útil de 7,025 metros cuadrados más 1,405 metros cuadrados de azotea y cuenta con 262 unidades de estacionamientos distribuidos en un nivel soterrado, una planta a nivel de calle, tres niveles superiores y en la azotea del edificio que también es utilizado como estacionamiento. Si bien es propiedad del Ayuntamiento del Distrito Nacional, previo al cierre del estacionamiento al público, estaba siendo administrado por la Asociación de Comerciantes de la Calle El Conde (ASOCONDE) quien lo gestionó por varios años. En cuanto al modelo de negocios, cabe destacar que 186 plazas estaban rentadas de forma permanente (en horario diurno y nocturno), quedando disponible 76 plazas para el público en general. Los espacios rentados pagaban una tarifa mensual fija, el resto de las plazas se cobraban a 15 pesos dominicanos por hora. A continuación, se muestra un mapa de la localización de la edificación en la calle El Conde:



Concepto inicial para el proyecto:

Diseño y construcción de un estacionamiento municipal en la calle El Conde, en un terreno liberado de 1,405 m2. Se espera generar al menos 220 plazas distribuidos de la siguiente forma: 180 plazas para vehículos estándar, 30 para vehículos compactos, 10 de personas con discapacidad, 60 estacionamientos para motocicletas y bicicletas. Se prevé un uso comercial y/o complementario en el primer nivel de la edificación, contiguo a la calle El Conde.



Esquema de intervención en altura. Sólo para visualización.

Durante el desarrollo de la consultoría, el Consultor podrá tomar en consideración este concepto inicial, sin que esto resulte una limitante. El consultor podrá evaluar, junto con ADN, otras alternativas de usos que complemente el uso principal de estacionamientos y que arrojen buenos resultados desde el punto de vista costo – beneficios, de acuerdo con el alcance de la consultoría.

En este edificio ha funcionado el Centro de Acopio del programa "Reciclaje para una vida mejor" (ReViMe) y se espera que este uso se pueda mantener, de igual forma, desde el ADN existen otras necesidades de almacenamiento y ubicación de algunos equipamientos, por lo que estos aspectos deben analizarse como parte de la consultoría.

Vendedores informales de la calle El Conde:

Desde las instituciones que actúan en la Ciudad Colonial, en especial ADN, MINC y MITUR que conforman el Comité Técnico del PIDTUCC, luego de conocida la decisión de demolición de la edificación existente por su problemática estructural y la necesidad de su reconstrucción para que la ciudad pueda proporcionar plazas de estacionamientos a residentes y visitantes, se ha estado valorando la posibilidad de que el primer nivel de esta edificación (nivel calle Conde) pueda albergar un mercado de vendedores – artesanos para los vendedores informales (buhoneros) que en la actualidad ocupan el espacio público de la calle El Conde. En este sentido, se espera del consultor, analizar esta posibilidad como una de las variables a ser estudiadas para la definición de los usos complementarios a los estacionamientos y su viabilidad económica y de negocios; de igual forma tomar en consideración en los estudios, la mejoría que experimentaría la calle, en cuanto al uso del espacio público y de su imagen urbana, si se logra reubicar a estos vendedores informales.

De acuerdo con el último levantamiento realizado por el ADN en agosto del 2022, fueron registrados un total de 80 vendedores informales, mientras que la Asociación de Buhoneros calle El Conde (ASOBUCACONDE), tiene registrados un total de 64 miembros. Existe otra asociación de vendedores informales que aglomera vendedores en la calle Duarte, la calle Mella y El Conde, sin embargo no ha podido constatarse la presencia constante o permanente de estos vendedores en El Conde. En cuanto a los productos que ofertan los vendedores se destacan: cuadros, artesanías, accesorios de vestir, libros, mamajuana, dulces (paleteras).

Como parte del análisis de la factibilidad de ubicar vendedores informales en el primer nivel de la edificación, se debe considerar la posibilidad de que si se especializa espacio para ellos sea a través de turnos rotatorios por día a fin de reducir la ocupación y maximizar otros usos compatibles.

Los presentes TDR tienen la finalidad de contratar un experto para que lleve a cabo los estudios previos y de factibilidad de la nueva edificación, para que estos estudios informen el diseño y el programa de la edificación, de forma previa y durante el proceso de diseño de la edificación, y que puedan servir de base y referencia para decidir un idóneo modelo de gestión y de gobernanza.

II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

2.1 Objetivo General

El objetivo de esta consultoría es realizar un estudio de prefactibilidad (mejor y mayor uso) y formular un modelo de gestión para un nuevo parqueo municipal en la Calle José Reyes, esquina

Calle El Conde en la Ciudad Colonial de Santo Domingo. Este análisis deberá contemplar la viabilidad financiera de desarrollar una edificación de uso mixto que integre plazas de parqueos, locales comerciales y espacios para la recreación y esparcimiento del público general que podrían ser monetizados. Cabe destacar que uno de los escenarios a evaluar es que los locales comerciales serían utilizados principalmente por vendedores informales que actualmente ocupan la Calle El Conde. En este contexto, el Consultor deberá evaluar lo que es legalmente permisible (usos posibles de la edificación); físicamente posible (potencialmente construible); financieramente rentable según el modelo de negocio elegido; y máximamente productivo. El resultado de este estudio servirá para informar el diseño de arquitectura e ingeniería del nuevo edificio de parqueo.

2.2 Objetivos Específicos

- Llevar a cabo un estudio de mercado para estimar la demanda de los diferentes espacios que se podrían desarrollar dentro del edificio de parqueo, incluyendo plazas de estacionamiento, locales comerciales, y espacios para oferta complementaria en los cuales se podrían llevar a cabo eventos culturales, públicos o empresariales.

- Inspeccionar la propiedad y llevar a cabo un análisis detallado sobre sus características físicas, legales y técnicas para determinar las oportunidades y limitaciones de desarrollo:

    - Este análisis deberá incluir:
        - Descripción de la propiedad y su entorno, incluyendo usos de suelo en propiedades adyacentes;
        - Regulación de usos y la normativa urbanística relevante, incluyendo zonificación (e.g., altura, densidad, retiros, etc.) (si aplica);
        - Acceso a servicios básicos y la conexión vial.

- Recomendar el tipo de oferta comercial (productos y servicios) para el sitio, considerando la compatibilidad de usos con la visión del proyecto, las dimensiones y disponibilidad de espacios para uso comercial, y la demanda local y turística de productos y servicios.

- Generar propuestas conceptuales para el desarrollo del edificio que incluya al menos tres alternativas sobre la configuración y distribución de los espacios para parqueos, locales comerciales, oficinas municipales y oferta complementaria (gastronomía, eventos, cultura, etc.).

- De justificarse el uso mixto de la edificación, diseñar una propuesta de programación de actividades culturales, corporativas y sociales que se podrían desarrollar dentro de los espacios destinados para tal fin dentro de edificio.

- Desarrollar un análisis de tarifas para los diferentes espacios del edificio, incluyendo plazas de parqueo, locales comerciales y oferta complementaria (e.g., espacio público).

- En base a lo anterior, determinar el mayor y mejor uso de la edificación, incluyendo la conceptualización del proyecto con detalles sobre la combinación de usos y aprovechamiento del espacio para diferentes fines (e.g., parqueo, locales comerciales, espacio público).

- Desarrollar un modelo de gobernanza (modelo de negocio) para la gestión y administración de la edificación explorando diferentes alternativas, tales como la administración municipal, la concesión directa a un privado, o la concesión a través de un fideicomiso.

- Desarrollar los modelos financieros de cada alternativa de gobernanza (de negocio), en formato Excel, que proyecte los flujos de capital y operaciones del proyecto.

- Validar la propuesta mediante entrevistas y presentaciones con funcionarios del Ayuntamiento del Distrito Nacional.

- Preparar una hoja de ruta para la implementación del proyecto, detallando las principales actividades y la estimación de costos.

III. ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

A continuación, se indican un resumen de las actividades que el Consultor deberá realizar. Se deja establecido que de ninguna manera las funciones del Consultor se deben limitar a las actividades descritas en estos TDR; ya que las mismas son indicativas, no limitativas, y sus acciones deben garantizar el logro de los objetivos propuestos. En ese tenor, deberá incorporar todas las actividades que sean necesarias para lograr el objetivo final de esta Consultoría.

Preparación de un plan de trabajo:

Una vez contratado el Consultor que resulte adjudicatario, preparará un Plan de Trabajo para el desarrollo de la consultoría, que incluya la metodología de trabajo a utilizar, el cronograma de actividades y productos, y la distribución de las horas de trabajo. Adicionalmente, el Consultor desarrollará un protocolo de comunicación y una programación de las reuniones de seguimiento, así como los tiempos para la revisión de los productos previstos en esta consultoría.

Reconocimiento y recopilación de información:

- **Reunión de inicio**: se facilitará al Consultor una reunión de inicio con la Alcaldía del Distrito Nacional (ADN) para confirmar los objetivos de la consultoría y revisar la metodología y el plan de trabajo de la consultoría. *Cabe destacar que el punto focal para esta consultoría será el ADN. Se espera que el consultor lleve a cabo jornadas de trabajo con ADN y la firma contratada para desarrollar el diseño arquitectónico de la edificación para informar el concepto del proyecto.*

- **Recopilación de información:** el Consultor, preparará una 'solicitud de información (SdI)', indicando los datos que necesitará para llevar a cabo el estudio[1], e.g., planos del estacionamiento en su estado actual; esquemas o planos del futuro estacionamiento; información sobre la evolución histórica de la ocupación del edificio; e información relacionada a tarifas, costes de operación y mantenimiento, contratos de concesiones, información sobre los buhoneros de la calle El Conde, estudios de parqueos de la Ciudad Colonial, normativa urbanística, estudios de demanda de estacionamiento realizados anteriormente, así como los avances de las consultorías en curso sobre el Plan Estratégico de Espacios Públicos, la Calle El Conde y la Estrategia de Desarrollo Económico Local, entre

[1] Se refiere a datos e información que no es responsabilidad del consultor recopilar directamente como parte de la consultoría.

otros. Dicha SdI será utilizada por el ADN para apoyar al consultor en la recopilación de información existente que pueda contribuir con el alcance de los objetivos de la consultoría.

Análisis de la propiedad:

- Con el acompañamiento de funcionarios del ADN, realizar una visita presencial a la propiedad y hacer un levantamiento cualitativo sobre las características físicas del inmueble y su entorno;
- Revisar los planos y demás documentos para hacer una memoria sobre las características técnicas de la propiedad;
- Revisar la normativa legal para determinar las limitaciones sobre uso y construcción sobre el inmueble;
- Conocer la calidad y existencia de conexiones a servicios básicos, incluyendo agua, energía y conexión vial.

Elaboración de un estudio de mercado:

- El estudio de mercado es imprescindible para (i) estimar los usos finales del edificio y su intensidad y; (ii) estimar los ingresos percibidos por las distintas actividades. Una estimación adecuada de los ingresos, así como de los costos, es la base de un adecuado análisis económico-financiero y, en consecuencia, la garantía de sostenibilidad económica del proyecto.

- El estudio de mercado se divide en dos partes: (a) estudio de demanda del estacionamiento y; (b) estudio de usos comerciales y complementarios.

- Previamente, se llevará a cabo un análisis general de los usos de suelo de las propiedades adyacentes al edificio, identificando los inmuebles y/o zonas comerciales, residenciales e institucionales existentes (o previstas), así como la oferta comercial que existe en el entorno; **Demanda y ocupación del futuro estacionamiento:**

- Análisis de la situación actual:
  - Información secundaria: la información secundaria disponible se basa en inventarios de estacionamiento en parqueaderos públicos y privados, y en la calle. Esta información será analizada por el consultor para establecer una línea base, si bien incompleta, sobre la situación del parqueo en el entorno del edificio. El consultor establecerá previamente el área de influencia para la atracción de posibles usuarios. Esta área no será inferior a un radio de 200m ni superior al de 500m, salvo justificación contraria.

  - Hacer un levantamiento de las tarifas de los parqueos públicos y privados de uso público en la Ciudad Colonial y Santo Domingo;

  - Nuevos trabajos de campo: el consultor propondrá y diseñará la realización de trabajos de campo que sean complementarios a los ya realizados. En particular, y para conocer la inclinación de los usuarios actuales a usar el futuro estacionamiento, el consultor diseñará una encuesta a usuarios actuales de los parqueos públicos, privados, estacionamiento en la calle y residentes que dispongan de vehículo. Esta encuesta tiene por objeto establecer las

curvas de demanda-ocupación/tarifa e ingresos/tarifa del futuro estacionamiento. La encuesta identificará también a los usuarios por tipo de vehículo, motivo del viaje, origen y destino. La realización material de la encuesta no está incluida en esta consultoría, aunque sí, su análisis y estimación final de las curvas de demanda e ingresos.

- Análisis de la situación futura a medio plazo (estacionamiento construido):

  - Utilizando información secundaria, se llevará a cabo un escenario futuro a partir de las estimaciones sobre la oferta comercial, actividad económica (empleos) y cambios demográficos de la Ciudad Colonial. Asimismo, se considerará la evolución y previsiones de actividad turística. Inicialmente, se considera el horizonte 2030 para la definición de este escenario.

  - Esta información permitirá establecer un escenario cuantitativo de atracción de viajes en vehículo privado, escenario que deberá ser matizado en base a las políticas de potenciación de la movilidad en transporte público y en modos sostenibles (a pie y en bici) que puedan derivarse de la planificación de movilidad en Ciudad Colonial.

  - Una vez definido el escenario de crecimiento, el consultor estimará la demanda en el estacionamiento para este horizonte temporal y establecerá una serie anual de ingresos por estacionamiento, que servirá de base para el desarrollo del Modelo Económico Financiero (MEF).

- En paralelo al estudio de mercado de estacionamiento, el consultor llevará a cabo entrevistas con autoridades municipales y dueños y/o administradores de estacionamientos para recopilar información complementaria, e.g., costos de operación y mantenimiento[2]. Por último, y en el contexto de la prospección a la actividad comercial, el consultor incluirá en sus entrevistas a dueños o encargados de estos negocios, preguntas sobre la demanda y tipo de estacionamiento utilizado por sus clientes.

Locales comerciales, oficinas municipales, oferta complementaria:

- Analizar la disponibilidad de locales comerciales para micro y pequeños comerciantes, identificando la ubicación y los precios);
- Recopilar información sobre los precios de venta y alquiler de locales comerciales en la Ciudad Colonial por metro cuadrado mediante entrevistas a agencias inmobiliarias y/o recopilación de información de manera directa a inquilinos y propietarios;
- Llevar a cabo entrevistas con actores claves para recopilar información complementaria, e.g., costos de operación y mantenimiento.[3]
- El consultor mantendrá reuniones con ADN para determinar la necesidad de ubicar en el edificio un local para oficinas municipales, tanto en lo que se refiere a oficinas internas como a oficinas de servicio al público. Incluirá, asimismo, una propuesta de superficie ocupada.
- Analizar si es factible incluir un uso complementario (uso cultural, gastronomía) y qué tipo de oferta podría desarrollarse en el edificio que sea compatible con los estacionamientos y/o oficinas municipales.

[2] Es responsabilidad del consultor identificar a los actores claves y preparar cuestionarios para las entrevistas.
[3] Es responsabilidad del consultor identificar a los actores claves y preparar cuestionarios para las entrevistas.

Elaboración de propuesta conceptual:

- En base a lo anterior, formular propuestas conceptuales para el desarrollo del edificio. Se deben desarrollar al menos tres alternativas con variaciones en la oferta de estacionamientos, comercial y complementaria, con la configuración y distribución de sus espacios (e.g., metros cuadrados, plazas de estacionamiento, etc.). Los escenarios deberán indicar el tipo de oferta comercial (productos y servicios) para el sitio y un listado de las actividades culturales, corporativas y sociales que se podrían desarrollar dentro de los espacios destinados a oferta complementaria dentro del edificio.
- Presentar tres casos de estudios nacionales o internacionales que sirvan de referencia para la propuesta conceptual;

Propuesta de precios:

- Formular una estrategia de precios para el estacionamiento, los locales comerciales y los espacios complementarios. Se utilizará la información recopilada durante el estudio de mercado para informar esta actividad. La estrategia de precios podrá contemplar el alquiler y/o venta de espacios (plazas de parqueo, locales comerciales) e incluirá un desglose de precios por tiempo, e.g, por hora, por día, por mes, según sea el caso.

Modelo de Gobernanza:

- Se entiende como modelo de gobernanza, al modelo de gestión de todo el edificio y de las actividades que alberga. Tomando en consideración las aspiraciones municipales, evaluar distintos modelos de gobierno para la implementación y operación del edificio. Para los diferentes modelos a proponer, se deberán identificar comparables nacionales e internacionales y las ventajas y desventajas de cada modelo. Entre los posibles modelos de gestión se encuentran: autoridad municipal, nueva entidad pública creada para la gestión de este edificio, entidad pública – privada, modelo de concesión a un socio privado, desarrollo de un fideicomiso, APP de construcción y operación, entre otros.
    - Asimismo, la gobernanza podrá incluir distintos modelos de negocio para cada una de las actividades; por ejemplo, sobre la base de una gobernanza municipal de todo el edificio, el ADN puede subcontratar servicios, alquilar locales o cerrar una concesión de servicio del parqueadero a una empresa especializada.
- El análisis de los modelos de gobernanza y de negocio incluirán:
    - Una descripción del modelo, aplicado al proyecto, con indicación de sus características principales y los actores públicos y privados implicados.
    - La base legal que soporta la viabilidad del modelo.
    - Un análisis de fortalezas y debilidades de este.
    - Los riesgos que se identifican y su comparación entre las distintas alternativas.
- El consultor propondrá, en base a los puntos anteriores y a los resultados del MEF, descrito más abajo, una propuesta de modelo de gobernanza.

Modelación Financiera:

- Desarrollar un modelo financiero en Excel que proyecte los flujos de capital y operaciones del proyecto, que incluya:

- Inversión de capital;
- Ingresos operativos desglosados por:
  - Arrendamiento o venta de plazas de parqueos;
  - Arrendamiento o venta de locales comerciales;
  - Ingresos por arrendamiento del espacio complementario para el desarrollo de eventos o actividades culturales.
  - Otros ingresos, incluyendo publicidad o derechos de nombre.
- Costos operativos y de mantenimiento.

Hoja de Ruta:

Elaborar recomendaciones programáticas para el desarrollo del proyecto y la implementación del modelo de gobernanza, teniendo en consideración las capacidades y recursos actuales y las carencias y limitaciones del mercado y la demanda. Se deberá incluir un cronograma de actividades y una carta Gantt.

IV. FASES Y TIEMPOS DE EJECUCION Y PRODUCTOS ESPERADOS:

El periodo de tiempo máximo de duración de esta consultoría es de cuatro (4) meses, los servicios requeridos se desarrollarán durante el plazo previamente indicado, mediante la ejecución de las fases indicadas a continuación que culminan con la entrega de los productos asociados. A saber:
FASE 1 de la consultoría: Plan de Trabajo.
Duración: una (1) semana.

Una vez contratado, el consultor presentará un Plan de Trabajo, de acuerdo con lo establecido en el alcance de estos términos de referencia. El tiempo máximo de duración para el desarrollo de esta actividad es de una (1) semana a partir de emitida la orden de inicio.

Productos esperados de la Fase 1:

- **Producto 1**: Plan de Trabajo, y Cronograma definitivo de ejecución de esta consultoría.

FASE 2 de la consultoría: Análisis de información y Estudio de mercado.
Duración: Ocho (8) Semanas.

El consultor completará la recopilación de la información y los análisis necesarios, y desarrollará un estudio de mercado, de acuerdo con lo establecido en el alcance de estos TDR. El tiempo máximo para el desarrollo de esta fase es de ocho semanas (8) semanas (dos meses) a partir de emitida la orden de inicio.

Productos esperados de la Fase 2:

- **Producto 2**: Informe de sistematización de la información recopilada y análisis de la propiedad y su entorno.
- **Producto 3**: Estudio de mercado.

FASE 3 de la consultoría: Propuestas conceptuales y definición de modelos.

Duración: Ocho semanas (8).

Durante esta fase el consultor desarrollará los distintos escenarios que formarán parte de la propuesta conceptual a desarrollar en el edificio, también una propuesta de precios y tarifas para los distintos usos del edificio de acuerdo con lo establecido en el alcance de estos TDR.

El tiempo máximo para el desarrollo de esta actividad es de ocho (8) semanas, a más tardar a las dieciséis (16) semanas (cuatro meses) de emitida la orden de inicio.

Productos esperados de la Fase 3:

- **Producto 4**: Propuesta conceptual.
- **Producto 5**: Propuesta de precios.
- **Producto 6**: Modelo de Gobernanza (modelo de negocio)
- **Producto 7:** Modelo Financiero y Hoja de ruta

FORMATOS PARA LA PRESENTACION DE INFORMES Y ENTREGABLES:

1. Informes Escritos: Microsoft Word formato 8 1/2" x 11". De requerirse la inclusión de documentación adicional en formatos de mayor dimensión, se escogerán aquellos que doblados adquieran la dimensión establecida.
2. Informes Digitales: Adobe PDF y en formato editable en el programa en el cual fue creado, compatible con Windows
3. Información Gráfica y Planos: Adobe PDF y en formato editable en el programa en que fue creado.
4. Evaluación Económica (presupuesto, análisis de costo, etc.): Microsoft Excel.
5. Cronogramas: Excel, MS Project o similar.
6. Material fotográfico: formatos PDF, JPG o GIF, en alta resolución.

Los entregables pautados para esta consultoría serán entregado de forma impresa, un original más dos copias, al igual que en su versión digital (formato de origen y PDF) en una memoria digital USB.

V. ESQUEMA DE PAGOS

Los servicios de consultoría previamente descritos serán remunerados en base a una suma global, que será fijada y pagadera en dólares estadounidenses, a ser negociada y establecida en el contrato a ser suscrito al efecto. Este monto incluye la remuneración total al Consultor por la totalidad de los servicios descritos, incluyendo todos los gastos operativos, impuestos, o cualquier otro monto en que pueda incurrir a estos fines.

La tarifa estipulada será pagadera de acuerdo con el esquema detallado a continuación, sujeto a la entrega de los insumos establecidos, su aprobación satisfactoria por el personal correspondiente de la UCP, la presentación de las facturas de lugar, con las menciones requeridas conforme las leyes y prácticas de la República Dominicana; y, cualquier otro documento que razonablemente pudiera ser requerido para fines de pago. A saber:

FASE EJECUCION	PORCENTAJE DE PAGO	CANTIDAD DE PAGOS POR FASE	ENTREGABLE REQUERIDO
1	15%	1 pago	**Producto 1:** Plan de trabajo, y cronograma definitivo.
2	35%	1 pago	**Producto 2:** Informe de sistematización **Producto 3:** Estudio de mercado**.**
3	50%	1 pago	**Producto 4:** Propuesta conceptual **Producto 5:** Propuesta de precios **Producto 6:** Modelo de gobernanza **Producto 7:** Modelo financiero, hoja de ruta

Los pagos serán realizados en dólares estadounidenses, mediante transferencia bancaria, dentro de los treinta (30) días siguientes a la aprobación de los entregables correspondientes indicados en el acápite cuarto de este acuerdo.

Este contrato se financiará con cargos a recursos del Préstamo No. 3879/OC-DR, firmado entre el Estado Dominicano y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para la ejecución del Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial.

VI. COORDINACIÓN Y REPORTERÍA

La coordinación de la consultoría, y la evaluación y aprobación de los productos e informes que corresponda entregar al Consultor, serán llevados a cabo por la Alcaldía del Distrito Nacional (ADN), con el apoyo técnico y administrativo de la Unidad Coordinadora del Programa Integral de Desarrollo Turístico y Urbano de la Ciudad Colonial de Santo Domingo, a través del Componente de Ejecución III: Mejoramiento de las condiciones de habitabilidad y espacios públicos en Ciudad Colonial. Serán realizadas reuniones programadas entre el Consultor, el ADN, el Coordinador de Ejecución III del Programa y el Analista Técnico de la Coordinación de Ejecución III, para revisar el avance de la ejecución de los servicios y dar seguimiento y aprobación a las entregas, revisiones de los productos y tramitaciones de pagos. En este sentido, se coordinarán reuniones entre las partes para suplir o requerir informaciones durante el desarrollo de la consultoría.

VII. LUGAR DE TRABAJO:

El Consultor prestará servicios, desde su sede, mediante reuniones periódicas virtuales y/o presenciales para el seguimiento de los avances y reportes de la consultoría con el Coordinador, el equipo de la UPC y otros actores que se consideren necesarios.

Como parte de sus funciones, el Consultor deberá trasladarse al Centro Histórico de Santo Domingo para la realización de los trabajos de campo y reuniones, o cuando sea requerido de acuerdo con la metodología aprobada, para llevar a cabo las actividades previstas en estos TDR.

VIII. CONDICIONES ESPECIALES:

- **Derechos de Propiedad**

Todos los informes, diseños, presentaciones, investigaciones, datos, impresiones y trabajos que produzca el Consultor para el desarrollo de los productos contemplados en estos términos de

referencia, serán propiedad del MITUR, en su calidad de organismo ejecutor del Programa. Los derechos patrimoniales y de explotación de cualquier producto creado en el marco de la presente consultoría, quedan cedidos de forma exclusiva al MITUR, sin perjuicio de los derechos morales establecidos en el artículo 17 de la Ley No. 65-00 sobre Derechos de Autor, según estos apliquen dependiendo de la naturaleza de los productos; y sin que medie remuneración adicional a estos fines.

Asimismo, el Consultor no podrá explotar, ni divulgar, o de ninguna otra forma utilizar las obras, constituyan estas productos finales o parciales, sin la aprobación previa por escrito del MITUR. En consecuencia, quedan prohibido al Consultor las siguientes actividades: utilizar o proporcionar a terceros textos, dibujos, audiovisuales, locuciones, fotografías, imágenes o cualquier otro elemento producido en ocasión de los servicios contratados, ni podrá publicar total o parcialmente el contenido de estos. En todo caso, el Consultor será responsable de los daños y perjuicios que deriven del incumplimiento de estas obligaciones. Dicho incumplimiento será considerado como falta grave y podrá conllevar a la rescisión de cualquier contrato de servicios mediante el cual se documente la contratación de los servicios descritos aquí.

- **Confidencialidad**

El Consultor no podrá revelar ninguna información confidencial o de propiedad del Programa, el MITUR, el BID y/o las instituciones involucradas con el Programa, a la cual tenga acceso de manera expresa o incidental, relacionada con los servicios o las actividades u operaciones de las instituciones previamente mencionadas, salvo aquellas que le fueran requeridas mediante los procesos judiciales o extrajudiciales correspondientes conforme las leyes de la República Dominicana.

IX. PERFIL DEL CONSULTOR:

Se requiere la participación de un consultor especializado en la realización de estudios de concepto, desarrollo y de demanda, elaboración de estudios de mercado y de estudios de análisis de mayor y mejor uso de un proyecto inmobiliario, equipamiento urbanos o proyectos de infraestructura pública. El Consultor deberá cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

a. Elegibilidad: Ciudadano de un país miembro del BID y no tener conflictos de intereses con las funciones a ser realizadas.

b. Formación Académica:

- Profesional de la Economía, Administración de Empresas, Mercadeo, Ingeniería Civil, Ingeniería Industrial o carreras afines, preferiblemente con grado de maestría o postrado.

c. Experiencia General

- Por lo menos diez (10) años de experiencia profesional en el campo de los estudios relacionados a la conceptualización y la factibilidad de proyectos inmobiliarios, comerciales de equipamientos urbanos o proyectos de infraestructura.

d. Experiencia Específica

- Experiencia profesional en el análisis y la evaluación de potenciales proyectos inmobiliarios, equipamientos urbanos o proyectos de infraestructuras.

- Experiencia profesional en la elaboración de estudios de oferta y demanda, y estudios de mercado para la elaboración de proyectos inmobiliarios, comerciales o edificaciones públicas.
- Experiencia en el desarrollo de estudios de prefactibilidad económica y financiera de proyectos inmobiliarios, comerciales, equipamientos urbanos o proyectos de infraestructura.
- Experiencia en la conceptualización y desarrollo de proyectos de inversión pública, inversión privada, pública – privada, pública – pública o fideicomisos.
- Experiencia en la elaboración de planes y modelos de negocios, de modelos de gobernanza y gestión de proyectos inmobiliarios, de infraestructura o equipamientos urbanos.

e. Otros conocimientos

- Dominio de herramientas informáticas de gestión tales como MS Word, MS Project, Ms Excel, Ms Outlook, MS PowerPoint.
- Pleno dominio del idioma Español oral y escrito.
- Dominio intermedio del idioma Inglés oral y escrito (documentado con calificaciones de pruebas estandarizadas, experiencia laboral o académica en este idioma, certificados de estudios del idioma).

f. Habilidades Blandas:

- **Capacidad de Análisis:** Habilidad de razonamiento y organización cognitiva del trabajo, realizando un análisis lógico, mediante la identificación de problemas, reconociendo información significativa, buscando y coordinando datos relevantes, para la organización y presentación de datos financieros y estadísticos, estableciendo conexiones relevantes entre datos numéricos.
- **Capacidad de Aprendizaje:** Capacidad para autoevaluar las necesidades de conocimiento - teórico o práctico - adoptando las medidas necesarias para adquirirlo y ponerlo en práctica, manteniendo una actitud flexible y abierta.
- **Identificación con el Proyecto:** Capacidad para comprender las características específicas del proyecto y comprometerse con él, alineando la conducta y las responsabilidades profesionales con los valores, principios y objetivos de la UCP.
- **Inter cooperación**: Capacidad para encontrar soluciones y acuerdos tendentes a incrementar y optimizar la dimensión institucional, con la finalidad de mejorar la eficiencia de los recursos.
- **Redes de contacto:** Capacidad para establecer, mantener y potenciar los contactos - tanto a nivel interno como externo - con el objetivo de alcanzar los mejores resultados para el Programa, velando por la imagen de éste.
- **Orientación a Servicio:** Capacidad para identificar, comprender y satisfacer con eficiencia las necesidades de los actores involucrados actuales y potenciales.
- **Orientación a Resultados**: Capacidad para rentabilizar el propio esfuerzo teniendo siempre presentes los objetivos que se persiguen, optimizando el uso del tiempo, priorizando las actividades a realizar y utilizando herramientas o metodologías que faciliten la realización de sus actividades.
- **Capacidad de negociación.**
- **Comunicación asertiva.**

A los fines de facilitar el proceso de evaluación y el trabajo del Comité Evaluador de este proceso, se recomienda a los oferentes interesados que al momento de su postulación, en adición a su CV, hoja de vida y la carta de intención para el desarrollo de la consultoría, incluir la siguiente información de soporte:

- Soporte de la formación académica:
  Presentar los documentos que evidencien las cualificaciones requeridas del oferente que puedan ser respaldados por títulos universitarios y acreditaciones. Cuando la experiencia haya sido obtenida como parte del personal de una firma, esta misma puede acreditar la experiencia y la formación obtenida por el consultor durante su trayectoria como colaborador.

- Soporte de la experiencia especifica:
  Presentar un porfolio de proyectos, se recomienda incluir el mayor número de proyectos que pueda avalar la experiencia específica requerida en el perfil del consultor. Estos mismos proyectos servirán para obtener las calificaciones de acuerdo con los puntuajes establecidos en los criterios de evaluación. Como soporte de la experiencia también pueden presentarse contratos, ordenes de servicios, o certificados de conformidad emitidos por la(s) entidad(es) contratante(s) o requirente(s) de los proyectos que se acreditan, entre otros documentos que se entiendan pertinentes, para acreditar la experiencia.